



Manuel Ballbé (Barcelona, 1951) és catedràtic de Dret Administratiu de la UAB. Considera que Gas Natural, malgrat el fracàs d'Endesa, és el guanyador, perquè continua tenint la clau de volta, el transport de gas.

“L'aliat natural de les nostres empreses és L'latinoamèrica”

Gas Natural volia convertir-se en un campió nacional per fer el salt a Europa. Llançar una opa sobre una companyia elèctrica espanyola va ser un error de la gasista catalana?

— Molts pensen que va ser un error d'estratègia, però jo crec que, justament, aquesta operació va ser un encert en tant que ha demostrat que les empreses espanyoles, o catalanes, estan infravalorades, perquè està clar que si Gas Natural no hagués fet una primera oferta, de cap manera ara un gegant alemany estaria disposat a pagar 35 euros per acció. L'error és, més aviat, pensar que la competència encara està centralitzada a Europa, perquè ja és un fenomen global que toca tots els continents. I em sembla que ens preocupa més si Fernando Alonso guanya mundials de Fórmula 1 que no pas si les nostres empreses es poden situar a la línia de sortida de la globalització.

— Donant per perduda l'operació amb Endesa, Gas Natural encara té possibilitats de competir en condicions en aquest mercat global?

— Per descomptat, Endesa no és pas la clau de volta! La competitivitat global de Gas Natural no es veu afectada per aquesta operació. Globalització significa entrar al continent americà, i després a l'Índia, amb 1.000 milions d'habitants, i a la Xina, amb 1.200 milions. Per desembarcar a la Xina i l'Índia, però, abans cal configurar un gegant empresarial que pugui passar les barreres que imposen aquests paï-

sos als competidors — amb un servei jurídic potent — i superar moltes trampes.

— Potser Endesa no solucionaria els problemes de dimensió de Gas Natural, però s'entenia com un pas més en la creació d'un gegant europeu.

— És que jo penso que el fracàs de la fusió amb Endesa serà una “bona cosa” per a Gas Natural. Endesa és una empresa postfranquista, burocràtica, amb molts amics polítics del PP, i no és una companyia innovadora i emprenedora, i possiblement tots aquests elements acabarien rosegant i enverinant l'empresa matriu, la catalana.

— Vol dir que E.ON, al capdavant, li fa un favor, a Gas Natural?

— Encara que sembli que el gran perdedor és Gas Natural, és justament al contrari. A mitjà i llarg termini, la companyia catalana serà la guanyadora. Té una clau que molts desitjarien tenir i que no tindran mai, el transport de gas. Aquest element farà que aviat molts “gegants” que controlen el gas festegin Gas Natural, perquè si no el poden transportar, no els serveix de gran cosa. Gas Natural és la segona empresa transportista i comercialitzadora de gas del món, que és la clau d'aquest mercat. Molt pocs països tenen gas.

— Rússia i els Països Baixos sí que en tenen. Gas Natural pot arribar a ser necessària, per a E.ON-Basf-Gazprom o l'holandesa Gasunie-Shell?

— No sabem si en un futur acabarà essent necessària o si serà una competidora de les alternatives de transport que puguin sorgir. En qualsevol cas, avui Gas Natural molesta molt els grans

grups europeus de gas i electricitat, perquè va intentar crear un gegant de gas i electricitat absorbint Endesa. L'aparició d'E.ON respon a un canvi d'estratègia de gran abast dels alemanys.

— En què consisteix?

— Qüestions polítiques, fonamentalment. Alemanya, en comptes de demanar ajuda a Europa per negociar amb Rússia el subministrament de gas, ha preferit signar un conveni absolutament fosc, amb connexions massa corruptes entre el canceller alemany i el president rus. El resultat és una empresa mixta participada per Gazprom (51%) i E.ON-Basf (49%), que construirà un gasoducte directe que burlarà Polònia i Ucraïna i reforçarà la posició dels russos com a repartidors de gas a Europa i a E.ON com a distribuïdora monopolística. Tot plegat vulneca els principis de la competència i del mercat únic.

— I perjudica Gas Natural, que té la porta russa tancada del tot.

— Evidentment, no hi ajuda. Gas Natural posseeix l'únic gasoducte que no controla E.ON, el d'Algèria, de manera que un dels objectius d'E.ON i Gazprom és curtcircuitar aquest gasoducte aprofitant la seva posició dominant i la força que els dóna tenir sota control les empreses de gas del nord europeu. Vull recordar, a més, que la comissària europea de Competència és una dona holandesa que havia estat al Govern del país, i que és evident que defensa els interessos d'E.ON perquè el seu president compleixi la promesa que li va fer de donar a Gazunie el 9% de les accions de la societat mixta de Gazprom i E.ON. Podeu comptar que li preocupa ben poc si es vulnera o no la competència...

— Fa uns dies, la gasista va nomenar un director general a Llatinoamèrica per potenciar els negocis en aquest territori. És un bon camí tenint en compte que l'escenari europeu que descriu no és gaire esperançador?

— Empreses com Telefónica o el BBVA han anat a fer “les Amèriques” i els ha anat molt bé...

— Vostè recomanaria aprofundir en les possibilitats del mercat llatinoamericà més que no pas insistir a créixer al vell continent?

— El futur de les nostres empreses en la globalització passa per una aliança i una integració d'empresaris, de capital i d'honestat entre aquests països i l'estat espanyol. Tenim un avantatge competitiu respecte a altres països europeus, podem entrar molt fàcilment al mercat llatinoamericà i aprofitar l'esperit emprenedor que hi ha, que a Europa s'està perdent. Unes bones aliances allà ens permetran fer-nos forts per després enfrontar-nos amb altres gegants constituïts a Europa que també volen entrar als mercats xinès i indi, per exemple.

— Llatinoamèrica és el pas previ a l'assalt a Europa per una empresa de l'estat espanyol?

— L'aliat natural de les nostres empreses per triomfar en la globalització és Llatinoamèrica. I ho hem vist en grans empreses que després d'esdevenir gegants allà han pogut fer el salt a Europa



amb uns beneficis astronòmics. Tot allò que ens allunyi d'aquesta aliança natural estarà fent un mal favor a les nostres empreses. El PP, que parla tant d'empreses nacionals espanyoles, ja deu saber que és l'enemic principal d'aquestes empreses quan prefereix lliurar-se-

als interessos estrangers dels Estats Units i d'Alemanya amb la seva Endesa i intentar perjudicar les relacions amb països estratègicament tan importants com Veneçuela.

Gemma Aguilera

FESTAMERAS PARTY
4TH ANNUAL
WELCOME-ERASMUS PARTY
ACTIVITATS PER CONÈIXER CATALUNYA

19 d'octubre de 2006
A partir de les 12.00.
Plaça Cívica de la Universitat Autònoma de Barcelona
Teatre: "My Barcelona" / Dinar popular
Actuacions musicals i de dansa:
ÀTIC, XIXAREL-LOS, ROSA LUXEMBURG,
REVOLTA 21, DESKARATS.
Castells amb ARREPLEGATS i GANÀPIES
Espectacle de folklore i bestiarí dels Països Catalans

23 27 d'octubre de 2006
Setmana Cultural
Visites guiades al Museu d'Història de Catalunya, a la ciutat de Vic, als mercats de Barcelona... i moltes altres activitats.

ORGANITZADA PER: **PLATAFORMA PER LA LLINGUA**, **BCE**, **UB**, **U**, **UR**, **UVIC**, **UdG**, **AVUI+**, **scriu discou**

COL·LABORA: **3**, **UdL**, **ETIMPS**, **ISSE**, **UdL**, **VTLAWCA**, **G**

TOQUES ACTES SÓN GRATUÏTS I OBERTS A TOTA LA COMUNITAT UNIVERSITÀRIA

MÉS INFORMACIÓ A: www.plataforma-llengua.cat